

AKTIV KREATIV 2/21

Das Informationsmagazin für Geschäftsfreunde, Kunden und Interessierte

MATRATZENHERSTELLUNG: AUF DIE INNEREN WERTE KOMMT ES AN

Die Firma Spühl GmbH mit Sitz im sankt-gallischen Wittenbach stellt seit bald 150 Jahren Federkernmaschinen her, dank denen Menschen auf der ganzen Welt erholsam schlafen können.

WIE MAN SICH BETTET, SO LIEGT MAN

Grundsätzlich unterscheidet man heutzutage zwei verschiedene Matratzentypen: solche mit einem Schaumstoffkern und solche mit einem Federkern. Je nach Region wird Ersteres oder Letzteres bevorzugt – mit den boomenden Boxspringbetten trifft man auch im Schlafzimmer von Herrn und Frau Schweizer wieder vermehrt auf Matratzen mit einem Federkern.

Thomas Schwarz, Leiter Einkauf bei Spühl: «Natürlich spielen bei der Wahl des passenden Matratzentyps verschiedene Kriterien eine Rolle, ganz wichtig sind auch die klimatischen Bedingungen: Je wärmer die Region, desto eher wird auf Federkern geschlafen.»

Edison aus St. Gallen

Dass Thomas Schwarz so gut Bescheid weiss über verschiedene Schlafgewohnheiten, liegt daran, dass die Spühl GmbH seit ihrer Gründung im Jahr 1877 Federkernmaschinen herstellt.

Thomas Schwarz: «Der Firmengründer Heinrich Spühl machte mit verschiedenen Erfindungen von sich reden. Er war bekannt als «Edison von St. Fiden» und erfand unter anderem eine Maschine, die Möbelfederkerne herstellen konnte.» Damit legte Heinrich Spühl vor rund 150 Jahren den Grundstein für eine weltweite Erfolgsgeschichte.

Spühl beschäftigt rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bildet 30 Lernende aus. Bis heute stellt das Unternehmen hochwertige Federkernmaschinen her und beliefert damit Matratzen- und Polstermöbelfabrikanten auf

Thomas Schwarz, Leiter Einkauf bei der Spühl GmbH.



EDITORIAL



Carsten Harms
CEO voestalpine
High Performance
Metals Schweiz AG

Liebe Leserin, lieber Leser

Ich hoffe, Sie alle konnten die Weihnachtstfeiertage im Kreis Ihrer Lieben geniessen, ausspannen und neue Kraft für kommende Herausforderungen tanken. Auch das Jahr 2022 wird unsere gesamte Aufmerksamkeit fordern, und da ist es wichtig, zwischendurch auch einmal durchzuatmen.

Haben Sie gute Vorsätze gefasst? Mein Vorsatz ist relativ einfach: Ich möchte den Schwung aus dem

vergangenen Jahr mitnehmen und gemeinsam mit meinem engagierten Team auch 2022 durchstarten!

So möchten wir beispielsweise unser 2021 eingeführtes Konzept der Komplettlösungen beibehalten und sogar noch weiter ausbauen. Das vergangene Jahr hat gezeigt, dass die Idee, unseren Kunden neben Hochleistungswerkstoffen auch gleich passende Beschichtungslösungen, Polierdienstleistungen und eine umfassende Anwendungsberatung anzubieten, einem grossen Bedürfnis entspricht. Unser Verkaufsteam konnte vielerorts dazu beitragen, Prozesse zu optimieren, Werkzeugstandzeiten zu erhöhen und gleichzeitig Werkzeugausfallrisiken zu

reduzieren, und damit einen echten Mehrwert für den Kunden generieren.

Der umfassende Lagerservice, den wir Ihnen in dieser Ausgabe etwas näher vorstellen möchten, ist nur ein kleiner Teil unseres vielseitigen Dienstleistungsangebotes. Und doch veranschaulicht er besonders gut, worum es uns bei den Komplettlösungen geht: Wir passen unser Angebot laufend den Bedürfnissen unserer Kunden an, übernehmen Verantwortung und agieren umsichtig und vorausschauend.

In diesem Sinne freut es mich, Sie auch im Jahr 2022 begleiten zu dürfen.

Herzlichst

der ganzen Welt. Jede einzelne Federkernmaschine ist ein Unikat und wird speziell an die jeweiligen Bedürfnisse des Kunden angepasst. Aktuell werden rund 100 Maschinen jährlich gebaut. «Das Coronavirus hat nur zu einem kurzzeitigen Einbruch bei den Bestellungen geführt», so Thomas Schwarz; «wir mussten zwar auch eine Weile auf Kurzarbeit umstellen, konnten dann aber die Produktion relativ schnell wieder hochfahren und sind seither sehr gut ausgelastet.»

International tätig und doch lokal verankert

Spühl stellt fast alle Maschinenkomponenten in den eigenen Werkstätten in Wittenbach her. «Wir legen grossen Wert darauf, dass unsere Maschinen komplett in der Schweiz produziert werden. Auch zugekaufte Teile stammen zu einem grossen Teil aus Schweizer Fabrikation», so Schwarz. Daran hat sich auch nichts geändert, seit die Firma 1997 von der amerikanischen Leggett & Platt übernommen wurde. Seither produziert Spühl zwei verschiedene Federkernmaschinenlinien: einerseits eine exklusiv für Leggett & Platt, andererseits eine für den freien Markt. Thomas Schwarz: «Mit dieser Ausrichtung sind wir zwar näher an unseren Mutterkonzern gerückt, können gleichzeitig aber weiterhin den weltweiten Markt mit unseren hochwertigen Federkernmaschinen bedienen.»

Unter dem Markennamen Fides vertreibt Spühl Taschenfedermaschinen und Bonnell-Transfermaschinen für den freien Markt. Grundsätzlich funktionieren beide Maschinen ähnlich: Ein Draht wird vom Haspel direkt in die Maschine geführt und dort gehärtet, bevor er von der Winde-Einheit zu fertigen Federn geformt wird.

Bei der Taschenfedermaschine werden die Federn anschliessend in der Vliessektion in ein vorgängig gefaltetes Vlies eingesetzt, das dann rundum verschweisst wird. Die Taschenfederkerne verlassen die Maschine als endlose Schlangen und können von den jeweiligen Matratzenherstellern direkt in ihre Produkte eingesetzt werden.

Mit der Bonnell-Transfermaschine wird ein anderer Typ von Federkernen hergestellt: Die Federn werden nicht von Vlies ummantelt und müssen deshalb bereits in der Maschine verbunden und in sich verknotet werden, um einen fertigen Federkern herstellen zu können. Dies



geschieht vollautomatisch: In verschiedenen Arbeitsschritten werden die Federn gehärtet, gewunden, wärmebehandelt und mit einem Spiraldraht verbunden.

Termintreue und hohe Flexibilität

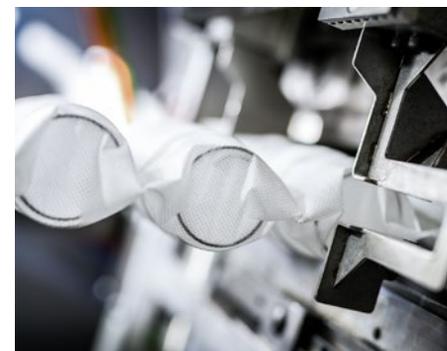
Bei der Herstellung der Federkernmaschinen setzt Spühl seit vielen Jahren auf die voestalpine High Performance Metals Schweiz AG als Partner. Verarbeitet wird vorwiegend Einsatzstahl vom Typ E200. «Dieser Stahl verfügt über eine hohe Zähigkeit und Festigkeit, wir verwenden ihn für die Herstellung von verschiedenen Maschinenteilen», erklärt Thomas Schwarz.

Seit Spühl die firmeneigene Sägerei geschlossen hat, werden die Halbzeuge von der voestalpine fixfertig zugeschnitten geliefert. Thomas Schwarz: «Das ist für uns natürlich ein grosser Vorteil: Wir bestellen nur die Dimensionen, die wir wirklich benötigen, und können uns so viel Platz für die Lagerung von Stangenmaterial sparen.» Diese Art der Bestellung ist aber nur möglich, weil die voestalpine schnell und flexibel reagieren kann und die Bedürfnisse der Spühl GmbH als Kundin sehr ernst nimmt. «Gerade in der jetzigen Zeit, wo die Ressourcen weltweit knapp bemessen sind und deshalb teils mit langen Lieferzeiten gerechnet werden muss, ist der Service der voestalpine für uns Gold wert», so Schwarz. Eine absolute Termintreue der Zulieferer ist für Spühl aufgrund der Fließmontage elementar. «Bei uns funktioniert das ein bisschen so wie am Flughafen» erklärt Schwarz; «der Kunde weiss bereits bei der Bestellung, wann seine Maschine geliefert werden wird.»

Eine Taschenfedermaschine der Spühl GmbH. Jede einzelne Maschine wird genau den jeweiligen Bedürfnissen des Kunden angepasst.



Kaum zu glauben, dass man auf solchen Drahtfedern später bequem liegen kann: fertige Drahtfeder nach dem Windevorgang.



Die einzelnen Federkerne werden in vorgängig gefaltete Vliese eingesetzt und verlassen die Maschine schliesslich als endlose Federschlangen.



Simon Friedrich, +41 44 832 88 30
simon.friedrich@voestalpine.com

Weltweiter Service und Ersatzteilgarantie

Rund acht Tage reine Arbeitszeit dauert es, bis eine Federkernmaschine fixfertig aus der Fließmontage rollt. Darin enthalten sind der Test auf Herz und Nieren sowie das Verpacken der Maschine für die Spedition. Von der Aufgabe der Bestellung bis hin zur Lieferung hat Spühl eine Durchlaufzeit von insgesamt rund zwölf Wochen. Die Lieferfristen gegenüber den Kunden sind auch von der Auslastung abhängig. Spühl produziert keine Maschinen auf Vorrat: «Das wäre auch gar nicht möglich, weil die Kundenwünsche sehr individuell sind und wir kaum je zwei identische Maschinen bauen.» Apropos individuell: Um ihren Kundinnen und Kunden einen bestmöglichen Service zu bieten, führt Spühl ein grosses Ersatzteillager – und dies für alle von ihr produzierten Maschinen. «Jeder Kunde erhält von uns bei der Lieferung einen speziell auf seine Maschine abgestimmten Ersatzteilkatalog und die Garantie, dass alle Ersatzteile mindestens zehn

Jahre nach der Maschinenlieferung erhältlich bleiben. Das ergibt ein ziemlich grosses Lager», so Schwarz.

Damit wären wir bei einem weiteren Standbein des Unternehmens. Denn neben der Herstellung der Federkernmaschinen gehört auch ein weltweiter Service mit dazu – immerhin sind aktuell insgesamt rund 3000 Federkernmaschinen im Einsatz. Die Ersatzteillieferung ist nur ein kleiner Teil davon – die Spühl GmbH bietet ihren Kundinnen und Kunden auch einen umfangreichen Kundenservice. Als Maschinenbauspezialist anbietet sich das Unternehmen zudem als kompetenter Partner für die individuelle Herstellung von Maschinen, Baugruppen und Einzelkomponenten in Lohnarbeit. Thomas Schwarz: «Wir verfügen über das nötige Know-how und die Ressourcen, um unsere Kunden von der Produktentwicklung über die Herstellung bis hin zur Bewirtschaftung des Ersatzteillagers zu unterstützen.»



Charakteristische Schneckenform: ein fertiger Federkern, der mit einer Bonnell-Transfermaschine hergestellt wurde.

VERBESSERTE STANDZEITEN DANK PASSENDER HARTMETALLEGIERUNG

Die Spühl GmbH bezieht bei der voestalpine nicht nur den Einsatzstahl E200 für den Maschinenbau, sondern auch Hartmetall für die Herstellung von Flechtschnecken. Diese werden in den Bonnell-Transfermaschinen verbaut und sind – wie der Name schon sagt – verantwortlich dafür, dass der Draht in die für den fertigen Federkern nötige Schneckenform gebracht wird. Mit der Bonnell-Transfermaschine werden freiliegende Federkerne produziert, die später in Matratzen verbaut werden können. Die einzelnen Drahtfedern werden bereits in der Maschine miteinander verbunden und verknotet, sodass am Ende ein zur Weiterverarbeitung bereiter Federkern vom Fließband rollt.

Die Drähte werden hierfür durch spezielle Formteile – sogenannte Flechtschnecken – gezogen, die sie direkt in die charakteristische Schneckenform bringen. Die Flechtschnecken sind dabei starken Kräften ausgesetzt und deshalb anfällig für Verschleiss. Hakan Taycimen, bei der voestalpine verantwortlich für Werkzeug- und Schnellarbeitsstähle sowie Hartmetalle, erklärt: «Die Spühl GmbH war

auf der Suche nach einem Hartmetall, das widerstandsfähiger ist und längere Standzeiten ermöglicht.»

Die voestalpine High Performance Metals Schweiz AG arbeitet für Hartmetalle mit Boehlerit zusammen. Die Firma mit Sitz im österreichischen Kapfenberg stellt hochwertige Hartmetalle und Werkzeuge für höchste Ansprüche her und ist deshalb genau der richtige Partner für eine solche Aufgabe. «Gemeinsam haben wir für Spühl eine massgeschneiderte Lösung gefunden, dank der die Flechtschnecken viel länger halten und die fertigen Federkernmaschinen auch weniger gewartet werden müssen», so Taycimen. Um eine für Spühl geeignete Hartmetallegerung zu finden, reiste sogar eigens ein Techniker von Boehlerit nach Wittenbach und schaute sich den Prozess genau an. Taycimen: «Genau deshalb arbeiten wir sehr gerne mit der Firma Boehlerit zusammen: Sie ist ein äusserst zuverlässiger Partner und genau wie für Spühl haben wir mit ihr auch schon für viele andere Firmen gute Lösungen finden können.»



Hakan Taycimen, +41 44 832 88 08
hakan.taycimen@voestalpine.com

KOMPLETTLÖSUNGEN MIT MASSGESCHNEIDERTEM SERVICE

So wie die Spühl GmbH setzen immer mehr Firmen auf den Lagerservice der voestalpine HPM Schweiz AG – und dies aus gutem Grund. Denn so können einerseits Lieferengpässe vermieden werden, andererseits kann man sich eine aufwendige Lagerhaltung sparen.

Dominik Baumann, Leiter Verkauf und bei der voestalpine Schweiz mit seinem Team zuständig für Kundeneinlagerungen, erklärt: «Viele Kunden wünschen sich heute einen Komplettservice. Vor rund zehn Jahren haben wir deshalb damit begonnen, neben dem Stahlhandel auch Einlagerungen und Konfektionierungen anzubieten.» Das heisst, dass die Kunden bei der voestalpine nicht nur genau ihren Bedürfnissen entsprechende Produkte beziehen, sondern diese auch gleich mit einem Jahreskontrakt einlagern lassen können.

Viel Know-how und hohe Flexibilität

Mit diesem Angebot trifft die voestalpine den Nerv der Zeit. Gerade in den letzten Jahren hat sich die Nachfrage nach unkomplizierten Komplettlösungen verstärkt. Die voestalpine verfügt einerseits über ein grosses Hochregallager und andererseits über das umfangreiche Know-how, um ihren Kunden die gesamte Lagerhaltung abzunehmen. Je nach Kundenwunsch kann entweder Stangenmaterial oder bereits fertig zugerichtete Ware eingelagert werden. Die voestalpine bietet sich nämlich auch als kompetenter Partner für die Herstellung von Halbzeugen an: Egal ob Zuschneiden, Fräsen oder Schleifen – alles geschieht direkt vor Ort in den Werkstätten am Hauptsitz in Wallisellen.

Da die voestalpine mit verschiedenen Partnern in der Branche zusammenarbeitet, sind auch externe Arbeiten wie Ultraschallprüfungen, Schmiedearbeiten und vieles mehr, kein Problem. «So können wir unseren Kunden verschiedene zeitraubende und oft auch aufwendige Fertigungsschritte abnehmen», so Baumann. Auch bei der Verpackung und Logistik stehen die Bedürfnisse des Kunden im Zentrum. Baumann: «Je nach Wunsch verwenden wir Kisten und Verpackungsmaterial des Kunden. Das vereinfacht vielerorts die Abläufe und ist zudem nachhaltiger.»

Umsichtig und vorausschauend

Gerade in der heutigen, von weltweiten Lieferengpässen geprägten Zeit bringt die Lagerhaltung bei der voestalpine noch einen weiteren entscheidenden Vorteil: Da jeweils ganze Jahreslose eingelagert werden, entfallen lange Lieferzeiten und die Ware ist jederzeit abrufbar. Das spart im entscheidenden Moment Zeit und damit meist auch Nerven. Dominik Baumann: «Wenn sich ein Kunde dafür entscheidet, uns als Partner für seine Lagerhaltung einzusetzen, kann er sich jederzeit auf unseren Rundumservice verlassen.»

Dazu gehört auch eine vorausschauende und umsichtige Bewirtschaftung der Warenlager. «Da wir unsere Kunden und ihre Bedürfnisse gut kennen, wissen wir, wann wie viel Material gefragt ist, und können rechtzeitig reagieren, sollten die vorhandenen Bestände zur Neige gehen.»

Sich einmal Gedanken über die eigene Lagerhaltung zu machen, lohnt sich für jedes Unternehmen. Durch eine Zusammenarbeit mit der voestalpine lassen sich mit Sicherheit verschiedene Abläufe optimieren. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein für Sie massgeschneidertes Angebot.



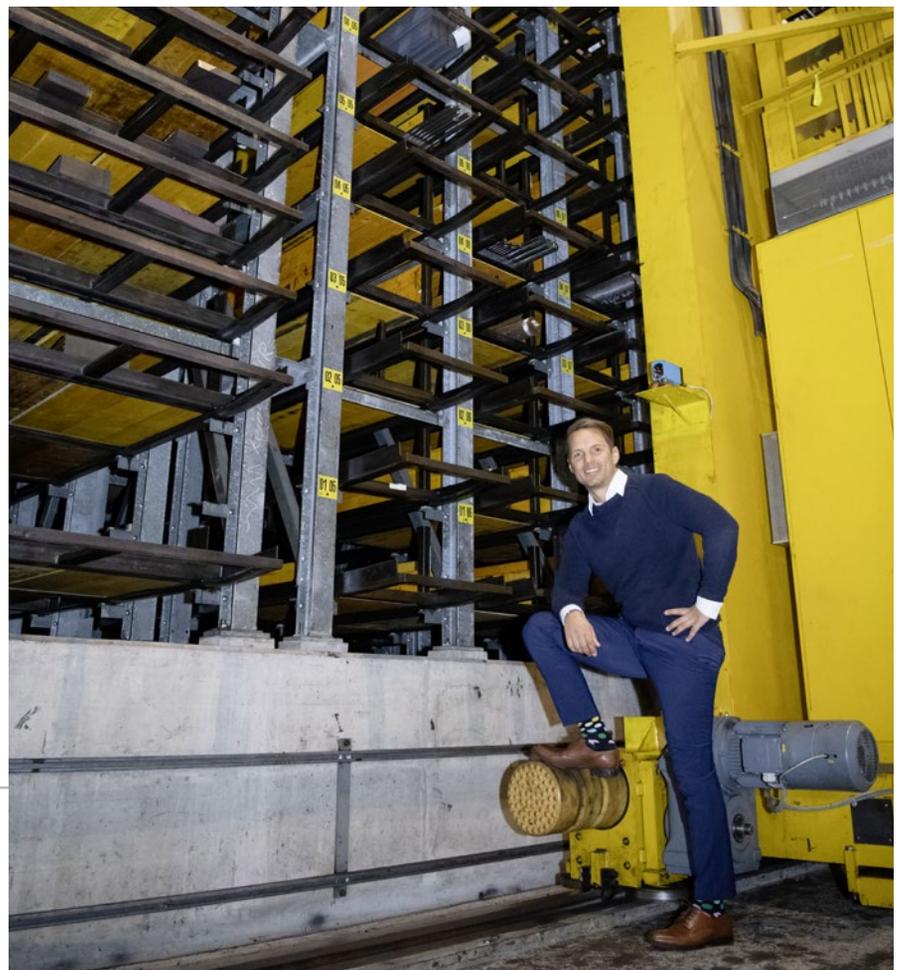
Dominik Baumann

Tel. +41 44 832 88 22

Mobil +41 78 606 10 99

baumann.dominik@voestalpine.com

Dominik Baumann, Leiter Verkauf und zuständig für die Kundeneinlagerungen, im Hochregallager in Wallisellen.



HOCHEFFIZIENT UND BEDÜRFNISORIENTIERT

Im vergangenen Sommer hat sich das Verkaufsteam der voestalpine neu organisiert und möchte damit einerseits die eigene Effizienz steigern, andererseits den Bedürfnissen der Kunden noch besser gerecht werden. Die Kundinnen und Kunden können sich auch weiterhin jederzeit auf den bewährten voestalpine-Service und das grosse Fachwissen ihrer Ansprechpartner verlassen.

Simon Cathomen, Hakan Taycimen, Giuseppe Scarnà und Janina Fankhänel heissen die drei neuen Teamleiter und die neue Teamleiterin für den Verkauf, die gemeinsam die ganze Schweiz betreuen. Alle vier sind schon seit Jahren für die voestalpine Schweiz tätig und verfügen deshalb über sehr viel Know-how und das nötige Fachwissen, um die Kunden optimal zu beraten und zu betreuen. Die neuen Teamleiter und die neue Teamleiterin teilen sich die

Abteilungen folgendermassen auf: Giuseppe Scarnà betreut die Uhrenindustrie und ist gleichzeitig Ansprechperson für Kundinnen und Kunden aus der Westschweiz und dem Tessin, Hakan Taycimen ist verantwortlich für Werkzeug- und Schnellarbeitsstähle sowie Hartmetalle. Die rostfreien Stähle, Baustähle und Sonderprodukte betreuen Simon Cathomen und Janina Fankhänel gemeinsam.

Die neuen Teamleiter Verkauf sind gut gestartet und fühlen sich bereits sehr wohl in ihren jeweiligen Verkaufsbereichen. «Für uns bedeutet es eine einmalige Möglichkeit und einen riesigen Vertrauensbeweis seitens der Geschäftsleitung, dass wir uns im eigenen Unternehmen weiterentwickeln können» so Taycimen; «wir sind ein junges, hoch motiviertes Team und setzen alles daran, für unsere vielen Kunden täglich Bestleistungen zu erbringen.»



Simon Cathomen
+41 44 832 88 38
simon.cathomen@voestalpine.com

Janina Fankhänel
+41 44 832 88 35
janina.fankhaenel@voestalpine.com

Giuseppe Scarnà
+41 79 754 79 91
giuseppe.scarna@voestalpine.com

Hakan Taycimen
+41 44 832 88 08
hakan.taycimen@voestalpine.com

KLIMANEUTRALE WOCHE IN HAGFORS



Einen hochwertigen, klimaneutralen und nachhaltigen Edelstahl herzustellen, ist für Uddeholm zentral. Das Recyclen von Metallschrott steht sinnbildlich für das Kreislaufsystem, denn 85 bis 98% der Produkte bestehen aus wiederverwertetem Material. Damit verbunden ist das Versprechen, einen Stahl zu produzieren, der die Umwelt so gut wie möglich schont.

2021 wurde diese Haltung mit einer aussergewöhnlichen Aktion betont: Vom 13. bis 17. Dezember hat das Werk in Schweden eine Woche lang – als weltweit erstes Unternehmen der Welt – klimaneutralen Werkzeugstahl produziert. Damit sollte gezeigt werden, dass das Unmögliche möglich ist. Nicht morgen, sondern heute. Während dieser Woche wurde unter anderem LNG (Liquefied Natural Gas) durch fossilfreies LBG (Liquefied Biogas) ersetzt. Darüber hinaus wurde der gesamte interne Transport mit fossilfreiem Strom oder

einem 100%igen Anteil von HVO100 betrieben. Diese und weitere Massnahmen führten zu einer Reduzierung der CO₂-Emissionen um bis zu 90%. Da es bis heute keine nachhaltige Möglichkeit gibt, um aus Schrott und Grafit-elektroden Kohlenstoff zu gewinnen, fand für die restlichen 10% eine Klimakompensation statt: Uddeholm nahm an Forschungsstudien teil und stellte höhere Anforderungen an seine Lieferanten. Die Klimakompensation erfolgte nach dem Gold Standard, da sie eindeutig im Einklang mit den Nachhaltigkeitszielen der UNO steht.

Wie dem Nachhaltigkeitsbericht 2020/21 von Uddeholm zu entnehmen ist, wurden aber auch bereits zuvor Massnahmen für eine nachhaltigere Zukunft ergriffen. So stammt der Strommix, mit dem das Werk beliefert wird, aus nicht fossilen Kraftwerken in der nördlichen Region Schwedens.

Das Werk von Uddeholm in Hagfors, Schweden.



KUNDENSEMINARE BEI BÖHLER SIND ZURÜCK



In den vergangenen zwei Jahren mussten die beliebten Seminare ausgesetzt werden. Nun haben wir für 2022 Termine für je ein Seminar in Deutsch und Französisch eingeplant. Beide Seminare dauern jeweils eine halbe Woche.

Wer ist angesprochen?

Die Seminare thematisieren die Herstellung sowie die verschiedenen Eigenschaften und Anwendungsbereiche der Werkzeug- und Schnellarbeitsstähle von Böhler. Die Theorieblöcke werden mit Werksbesichtigungen kombiniert, um einen abwechslungsreichen Tagesablauf zu garantieren.

Neben dem offiziellen Programm besteht auch die Gelegenheit, mit Experten vor Ort einen persönlichen Termin zu vereinbaren. So kann in ungezwungener Atmosphäre über Anliegen oder Problemstellungen diskutiert werden.

Unsere Kundenseminare dienen der Aus- und Weiterbildung im Bereich der Werkzeug- und Schnellarbeitsstähle mit der zusätzlichen Möglichkeit, sich vor Ort über konkrete Fragen auszutauschen.

Was dürfen Sie erwarten?

Die Anreise erfolgt normalerweise am Dienstag. Von Mittwoch bis Freitag findet das offizielle Seminar statt. Anschliessend geht die Reise weiter nach Wien, wo das Kundenseminar am Freitagabend mit einem feinen Essen und am Samstagmorgen mit einer Stadtführung ausklingt.

Wann wird das Seminar durchgeführt?

Das deutschsprachige Seminar startet am 27. September und endet am 1. Oktober. Das Pendant in französischer Sprache findet vom 18. bis 22. Oktober statt.

Bei Interesse und für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Daniel Ursprung.



Daniel Ursprung, +41 44 832 87 02
daniel.ursprung@voestalpine.com



Impressum AKTIV KREATIV

Herausgeber: voestalpine High Performance Metals Schweiz AG, Hertistrasse 15, CH-8304 Wallisellen, verkauf.hpm-schweiz@voestalpine.com, T +41 44 832 88 11, Verkaufsbüro Westschweiz: Zürichstrasse 23a, CH-2504 Biel/Bienne, vente.hpm-schweiz@voestalpine.com, T +41 22 879 57 80, eifeler Swiss, Industriestrasse 2, CH-4657 Dulliken, eifeler.hpm-schweiz@voestalpine.com, T +41 62 285 33 80, voestalpine.com/hpm/schweiz

Redaktion und Texte: Digicom Digitale Medien AG, **Redaktionsteam:** Carsten Harms, Daniel Ursprung, Thomas Lüthi, Sina Chiabotti

Konzept und Grafik: www.digicom-medien.ch, **Fotos:** Digicom Digitale Medien AG, voestalpine High Performance Metals Schweiz AG